



BEST

Recyclers Alliance

NEWS

ベストリサイクルズアライアンスニュース

中古・リビルトパーツのご提供で
お客様との夢をつなぐ情報誌

2013.9
Vol.123

ブロードリーフのタブレット型業務支援ツール

整備業界初のタブレット型ツールで効率改善 どこまで進むか部品検索のスピードアップ



▲女性でも簡単に使えますというイメージのカーポッド・タブ



▲車検整備入庫の商談に使うのが王道のタブレット型ツール



▲修理費が高額になりやすい
钣金塗装整備にも大いに役立つ

自動車整備の業務管理と部品の検索について永年の実績を持つシステム会社・㈱ブロードリーフが整備現場で末端カーユーザーと具体的な商談ができるタブレット型の業務支援ツール「カーポッド・タブ」を発売した。整備現場でカーユーザーといっしょになって部品検索ができることから多方面の関心を呼んでいる。整備作業とリサイクル部品も含めた部品検索、それらの価格比較、保険利用の可否など瞬時にデジタル化できるものでどこまで整備事業者を受け入れられるか今後の成り行きが注目される。

◆業界初のタブレット型支援ツール

㈱ブロードリーフがタブレット型業務支援ツールの「カーポッド・タブ」を発売した。これは7月初旬に東京で開催されたオートサービスショーですでに展示されていたものだが、このほど発売されたもの。

このシステムはタブレット型端末で、整備商品の説明が末端カーユーザーと対面でできるもので、各種の整備内容が画面で検索でき、整備価格、整備作業の内容、利用部品の内容などそれぞれの商談に応じて比較できる。

保険利用、新品部品利用、リサイクル部品利用など輻輳する整備内容をビジュアルに確認しながら比較検討できるところがポイントだ。

同社ではこのタブレット型業務支援ツールを当面、整備工場向けに拡販する方針。

また、検索される部品などについて新品部品販売業者、リサイクル部品販売業者を対象に精力的に商品説明会を順次展開して行く。

◇かねてからの懸案だったタブレット型

これまで同社では自動車整備システム、钣金塗装見積もりシステムなど整備工場内に設定して業務を管理するシステムを販売してきたが、最近の整備工場経営のさらなる効率化が求められることから、かねてよりタブレット端末を活用した経営管理システムの必要性が同社内で議論されて来っていた。

とくに昨年秋以降の自動車保険料率改定の結果、钣金塗装整備などでは、個人負担型の整備需要が急増の傾向を見せ始めてきたこともあって、個々の整備商談にきめ細かい情報の検索が必要になってきていた。

こういった整備業界全体を困む状況の変化から今回の同社の「カーポッド・タブ」の商品化は時機を得た企画として各方面から注目されている。他方では最近の自動車走行制御の電子化が急速に進んで、一般の整備作業にもスキャンツールと言った診断機を使用することが常態化し、このことが、今回の同社のタブレット型業務支援ツールの利用を促す背景ともなっている。

関係者の間では「整備作業毎に価格や作業内容を簡単に比較できるのが魅力的」とか「部品の検索については最終カーユーザーと一緒に話し合いができるのが良い」とか「複雑な整備作業を一般のカーユーザーに説明する時には非常に便利」とか言った評価がなされている。

◇リサイクル部品流通に与える影響は

ところで、このタブレット型ツールの利用について㈱ブロードリーフでは整備事業者と同様に新品部品商、あるいは自動車リサイクル部品商にも対象を広げており、積極的なPR活動を展開している。

同社の場合はすでに新品部品供給、リサイクル部品供給に関しては実績を持っている。とくにリサイクル部品に関して「パーツステーション組織」を参加企業2000社規模で完成させており、日本国内の有力なリサイクル事業者のほとんどと連携を持っている。

このことから、この端末ツールが整備事業者に浸透する度合いに応じてリサイクル部品の流通形態に一定の影響を与えることは明らかだ。整備業界、部品業界、リサイクル業界の三つの業界の連携にこのツールが好影響を及ぼすことが期待される。

トヨタのカロラハイブリッドが絶好調 目標台数の9倍を発売1ヶ月めで早くも達成



▲元来、最多販売車種だったカロラのハイブリッド車の登場で市場に活気が

トヨタ自動車は先月初旬に発売した小型車カロラのハイブリッド車2モデルの受注合計が9月9日時点で月販目標(2千5百台)の9倍近い2万2千台になったと発表した。

ガソリン1リットル当たりの燃費性能が33.0キロまで改善されたことが好調な受注に繋がったと見られる。

今回の内訳は「カロラアクシオ」が約7千台(目標7千台)で、「カロラフィールダー」が約

万5千台(同千5百台)。結果としてハイブリッド車の受注比率は約8割となっている。

トヨタ自動車は業界初のハイブリッド車プリウスを発売して以来、慎重にHV車の需要動向を確かめてきていた。最近の原油価格高騰でガソリン価格が高止まり傾向にあることなどから燃費性能が生かせるHV車については一気に人気が発火、この流れのなかで大衆車カロラのヒットの手ごたえを掴んだ模様である。



▲水面下のビジネスだった钣金塗装がインターネットで表舞台に

钣金塗装整備の新傾向

車体整備もインターネットビジネスで直販攻勢 リサイクル部品の持ち込み修理が増加の兆し

自動車車体整備の風潮にかなりの変化が現れてきた。車体整備商品のインターネット化による新しい直販現象である。

先進の事業者によると、これまでの大手整備事業者の下請けの体質に嫌気をさした向きが本格的にインターネットのHPで会社PRを展開したところ、数年を経ないで自社の顧客網が出来上がり、約半数の顧客からのリピート受注を確保しているという。

同社は典型的な零細型の事業者で代表者を

含め数人の社員規模で、月間約40台の入庫、その半数が钣金塗装修理という。

さらにその入庫客の80%がインターネットのHPからの引き合いで、いまや完全に下請け体質から脱却したとしている。

勿論、代表者は43歳の二代目で40年以上前に先代が会社の基礎を築いて、その会社を引き継いだという事情があるが、時代の変化は否めない。

その事業者のコメントの中でさらに注目すべきは「最近、リサイクル部品を持ち込んで修理を

依頼する一般客が増えた」というのである。

実際の問題として修理業の場合、部品を持ち込まれると約15%から20%は利益が減る。しかし、せつかくの来店客を断る理由はない。

察するところ「当社のHPに行き当たる前で、Web上のリサイクル部品を懸命に検索してこられたお客さままでは」ということで、これも時代の流れの結果ではないだろうか。車体整備の受注が下請け型から直需型に変化し、同時にインターネットによる業者の選択とリサイクル部品の個人買い付けが急速に進展しているようである。



故 青山 信一 氏

日刊自動車新聞 青山信一記者の急逝を悼む

得難い人材失った悲しみに暮れる解体業界

8月6日、突然の訃報に接して日本の自動車リサイクル業に従事するもの全てがその知らせに驚き、いまだにあなたがあのにこやかな髭を蓄えた表情でひょこり戻ってくるような想いに浸っている。日刊自動車新聞の青山信一さん、あなたは短い間に業界関係者に深い印象を与えた類稀なジャーナリストだった。あなたの急逝はほんとうに悲しいものがある。

実は日本の自動車リサイクル業界は欧米のそれに比べて日当たりの悪い一面を持っていた。潔癖で新車第一主義のカーユー

ザー、しかも修理はもっぱら整備事業者任せで、自動車の何たるか、なにも知らないカーユーザーが大半の日本では、自動車リサイクル事業者が消費者の行き交う表舞台に出るチャンスはもともとなかった。ということで、この方面の業界人の多くは対外的に情報を発信する必要が他の自動車業界に比べて乏しいものがあつたし、その必要も感じている向きは少なかった。

そんな自動車リサイクル業界の根本的な不足の部分に鋭く、しかも直感的に見抜いて、大胆に業界の木鐸を任じて精力的に要人の声を取材してくれた青山さん。これからこの

業界が大きく上に向かって飛び立とうとしている矢先の訃報で、正直なところ落胆している関係者はほとんどだろうと推測する。

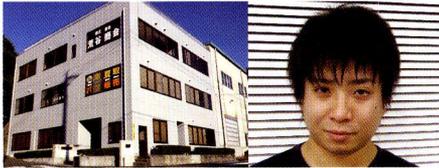
思考回路が解体業と部品業ではかなりの距離があり、このふたつの異なった思考がない交ぜになっているこの業界を正確に分析して大胆な論旨を連日展開してくれたあなたの存在はほんとうに大きいものがあつた。あなたのような専門のジャーナリストは今後二度と現れないのではないかという複雑な想いに関係者は深く囚われている。心からあなたのご冥福をお祈りします。合掌。(編集部)

ビッグウェーブグループ

藤原 雄治 氏

株式会社荒谷商会

自動車整備の激戦地で健闘 品薄乗り越え供給責任果たす



▲威風堂々の店構えの荒谷商会

▲藤原雄治氏フロント担当

広島県呉市の(株)荒谷商会(荒谷修社長)は1984年創業の自動車解体業者で現在総社員26人を抱えて月間の解体台数は700台、部品在庫点数は6800点という段階でやや解体分野が勝っている。

◇根強いリサイクル部品の需要地区

この荒谷商会の部品販売の現場でフロントを担当して四年目を迎えるのが藤原雄治氏(24歳)だ。同社が位置する広島県呉市は自動車整備工場が激戦を展開する地域でリサイクル部品の需要も強いものがある。部品に対する顧客の期待も大きい。

そういった市場で頑張るのが藤原氏で、「お客様からの要望については必ず納品するぞ、の気迫で商談を展開する」という。

自社在庫がなければ、ネットワークを利用して追跡し、顧客のニーズを満たす。この場合、価格と納期が最大の課題で、「ほんとうにお客様の必要度かどのあたりまであるのかを確かめる努力」がいるという。最終的には顧客側の必要度と価格の折り合いをどこでつけるかの勝負ということになる。

◇整備現場思い注意払う納品の速度

その次の課題が納期で、翌日到着が原則だが、地域によっては翌々日という場合もあり、整備現場の緊迫感をどのように発送作業に反映させるかの日常だ。

価格の次に重要な発送については運送業者との連携で商品の移動状況も正確に把握して、いままでのところ大きいクレームは発生していない。同社が持つ過去の実績がものを言って若い藤原さんの動きを背後で支えている。

同社の場合、本社倉庫の移転改築を機会に在庫一掃セールを展開した経験があり、その折の需要家の反応は今後の参考になったともいう。

「最近の傾向として部品取りに相応しい車両の量が減っている。中古車オークションで仕入れたら高年式の事故車の引き取りなどで対応しているが、根本的な需要家のニーズに対応できる体制が必要では」と次の市場をにらんだ視線を見せる。

職場

広島県呉市苗代町445の1
TEL0823・30・5222

エコライングループ

今徳 慎輔 専務取締役

自動車機器販売株式会社

トラックのエア関連リビルト専門 豊富な品揃えで全国展開目指す



▲移転したばかりの大型倉庫が映える同社

▲今徳慎輔専務取締役

大阪府堺市の自動車機器販売(株)(今徳信夫社長)は創業が平成18年で、立ち上げと同時にエコライングループに入会した。トラック用リビルト部品の専門メーカーで、とくに噴射ポンプ以外のエア関連部品、例えばエアブレーキチャンパーなどは在庫豊富で実績を持っている。

◇約2万点のリビルト部品をストック

総社員は40名を抱え、完成品の在庫量は18000点から21000点を持つ強力な体質だ。一般にリビルト部品メーカーは系列化されており、新品メーカーの大企業体質の影響を受けているが、同社の場合は自主独立で商品ラインナップはオールラウンドという強みがある。

こういった事情から同社の現場を仕切る今徳慎輔専務(32歳)は芦屋大産業教育学科を卒業後、二年間鉄工所勤務を経て、父君が経営する同社に入り、本格的に経営の学習に入った。

「リビルト部品のビジネスはまず既納先の部品の点検作業からスタートします。代替品の取替えから始めて、もとのコアの引取りやその後の継続的なメンテナンスと息の長い商売です。というわけで一旦クレームが発生したらその対応には全精力を使います。ほとんどの場合、クレーム発生後に本当の信頼感が双方に生まれます」とこのビジネスならではの見解を披露してくれた。

◇倉庫新築し東北市場に進出果たす

同社は最近になって倉庫を新築移転させ、旧工場の十倍のスペースを確保した。また大阪だけではなく東北市場への進出を目指して仙台に倉庫を借り受け、拠点展開を果たしている。

その一方で海外からの引き合いについては部品代替・コア引取りを原則とするビジネスということから、商品の輸出については慎重で、かなりの引き合いを断るケースが増えている。

「やっとなら国内での全国展開に着手したので海外戦略までは手が回っていない。東日本の新しい顧客網づくりに今後全力をあげたい」としている。リビルト部品好調の良い証言だ。

職場

大阪府堺市三宝町9の403の1
TEL072・282・6511

SPNグループ

貝塚 義博 常務取締役

有限会社貝塚商会

首都圏で安定した事業の展開 鋭いバランス感覚で逆境跳ね返す



▲真新しい門扉が光る貝塚商会

▲貝塚義博常務取締役

東京都あきる野市の有限会社貝塚商会(貝塚正義社長)は玉不足が激化する首都圏でのリサイクル部品販売に健闘している。同社は創業が昭和59年で総従業員35人、月間平均の解体台数650台、部品在庫量11000点の段階。激戦区の東京地区を計算に入ると充実した体制に入っている。

◇名門校の調理師免許持つリサイクル屋

その同社の現場を仕切っているのが同社常務取締役の貝塚義博氏(43歳)だ。同氏は学卒後調理の名門校・辻調理師専門学校を経て外食業界で十年間努めた経緯があって、父君が創業した同社に帰ってきた。

外食業界時代は板場で包丁を握った時間もさりながら、外食特有の経営業務も体験、とくに計数管理の難しさも熟知して、このリサイクル業界に踏み込んだ。「入社当初からこの業界での経営のあり方に目を留めていたのでいろいろ勉強させていただいた。入社の直前に昭和メタルさんで二年間修行させていただいたことは非常に助かっている」という。

◇コストプッシュとの戦いの連続

また首都圏でのリサイクル事業の課題としては人件費、維持費などのコスト面の高さで、常にこれに配慮することを強いられる。「維持費の高騰を考えると、人の顔を見ると、この人材を使うにはいくら掛かるかをまず考えてしまう」と笑う。売り上げのなかでの利益構成比がどのあたりに来ているか、全く油断はできないのがリサイクル事業と証言する。

言い方を変えるなら「勝ち残りの難しさ」である。日常のビジネスの勝負負けにプラスして実際の総務の中身の勘定をどのように合わせていくのか、外食時代の経験を生かして心の包丁の切れ味が試される時を迎えている。

「そのままであれば捨てられるはずのものを売って利益を上げるという感動と同時に、今後のHV・EVや自動操縦車時代にどう生き残れるのかを自問自答する」キーマンの戦いを連日展開中である。SPNグループには平成18年に入会したが、今では後続の若手経営者から慕われる存在だ。

職場

東京都あきる野市草花2163
TEL042・558・4673



鉄スクラップ事業を中心に建築廃材処理から自動車リサイクルを経て産廃処理までを網羅

熊本の星山 一憲氏(43歳)

▲「これからの鉄スクラップ事業は徹底したリサイクル率の向上が命題です」と指摘する星山一憲氏

九州・熊本市に本社を置く株式会社星山商店(星山一憲社長)は県下でも最大級のスクラップ事業者で主な事業は鉄、非鉄スクラップ、建造物の解体、建築廃材処理、自動車リサイクル、そして産業廃棄物処理も入れると大きく四つの事業を抱える。廃棄自動車だけでも約5000台以上を月間で処理し、四部門に従事する総従業員は300人を数えるという大型企業。その同社のトップに立つ星山一憲氏にこれからの総合リサイクル事業の在り方を聞いた。

御社は九州熊本を本拠に多角的に鉄スクラップ事業及び自動車リサイクル業を展開されています。これまでの道程でどのようにして多角化を果たされてきたのですか。

星山 当社は鉄、非鉄スクラップ事業、建造物の解体業と建築廃材の処理、自動車リサイクル、産業廃棄物処理の四部門をほぼ同時進行の形で事業を拡大してきました。中心は鉄スクラップでしたが、廃棄物処理の考え方を鉄、建築廃材、自動車と順次拡大し、最終的には環境対策と社会貢献を目指して一般廃棄物の再生にも事業の枠を広げました。常に前進拡大を意識した結果が今日の体制に結びついたのではないかと思います。わたしは平成21年に先代の後を継いで代表に就任したのですが、その意識については会長と同じです。企業は将来を見つめて前進しなければ命がありません。この気持ちは今後も変わりません。

九州という土地柄が鉄スクラップ事業にとってなにか有利な条件というものがあるのでしょうか。

星山 九州には海運のための良港に恵まれて、国内、海外ともに輸送のために海運を利用できる環境にあることがわれわれの事業に幸いしていると思います。重量物を輸送するのに条件が整っていたように思います。

さて自動車リサイクルのほうですが、御社では現状はどのようなものですか。

星山 廃棄車輛の入庫は月平均で2200台から2500台です。これにリサイクル事業者さんか

ら入庫して来るスクラップ用廃棄車両分を足しますと大雑把ですが5000台から6000台位の規模になっています。

最近では玉不足の傾向があるのですが、御社の場合はそんな雰囲気ではなさそうですね。

星山 自動車リサイクル法が施行される前年から、本格的に設備投資を行い、シュレッダーなどの処理能力を格段に高めました。スクラップ用の廃棄車輛の合算も考慮して、月に5000台から6000台の処理能力を備えました。エコカー減税やさまざまな自動車販売面の施策が功を奏して、現状は当社の在庫量は満足できるラインにあります。根本的に処理能力を拡大させたのが大きい理由でしょう。

最近のカーメーカー筋の動向を見ますと、EV化、HV化、あるいは車輛用の素材の改良などを急がれて、これからの自動車リサイクルの形が変わってくるのが予想されますが、そのあたりについてはどのようにお考えでしょうか。

星山 確かにEV化やHV化が急速に進むと、部品取りなどに異変が生じることが予想されます。しかし、カーメーカーの動きそのものに外側から規制を加えることはできません。環境対策が重視され、その考え方に応じた新しい自動車これから増えてきます。ですから自動車リサイクルもその新しい傾向に応じた解体の在り方を見つけて行くべきです。どのように変わっていくかはわれわれ自らがだいに学習しなければいけません。経営者だけが分かっているのではなくて、この事業に関わる全ての関係者がいっしょになって学習して意識を変える必要があります。私は新しいEV、HV時代の自動車リサイクルの在り方が一般社会や自動車産業界全体からわれわれに求められて来ると感じており、それらの要求を一刻も早く理解して受け入れ、求められる新しい在り方を身に付けて将来に備えるべきだと考えています。

目下の自動車リサイクルにおいて重視する点はどこにありますか。

星山 これまでの自動車解体では急激に増えた

廃棄車輛を早く処理して、どんどんスクラップという傾向もありましたが、最近ではじっくりと入庫した車輛を見定めて、丁寧に部品取りをして解体の効率を改善する傾向に変わってきています。従来は面倒な部品取りに時間をかけるよりすぐにスクラップにしたほうが儲かるという思想が強かったのですが最近ではケースバイケースで、すぐにスクラップにする場合と丁寧に部品取りする場合とを見分ける余裕を業界全体が持ち始めています。捨てるという感覚からできるだけ再利用する方向に業界の見方が変わってきています。自動車を細かく分解して手ばらしていくことで資源の再利用率は格段に向上していると思います。

なるほど。それでは鉄スクラップ、建築廃材、自動車、その他の環境事業の全てに渡って今後どのように考えることが大事なことでしょうか。

星山 廃棄物の処理というわれわれの業界に課せられる課題は、時代の変化に応じてだんだんと厳しいものになってくるでしょう。廃棄された物から如何に適正にリサイクルできるか、と言うことは、つまり廃棄されるべきものから如何に多くの使用可能な再生品が生まれ出されるのか、ということで、私の言葉ではそれをさして「リサイクル率の向上」だと言いたいです。そのうえで、社会的なコンプライアンスも十分に維持しながら、廃棄物を利用可能な再生品に置き換えることができればよりよい社会の構築へとつながるでしょう。ですから自動車の場合と同じで、廃棄物に関係する全員が「何が必要なか」を真剣に見つめ直すことが大事ではないでしょうか。最後になりますが、私はこれからわたしと一緒にこの事業に参加してくれる従業員の働きがいを見つけてさせるために事業自体のコンプライアンスも含め、職場環境の改善も急務だと思っています。鉄スクラップ事業を核とした環境対策事業の将来性はほんとうに大きいものがあります。最後までわたしに付いてきてくれる人材のための職場造りは経営者の責任だとも思っています。

発行

 **ecoline 株式会社 エコライン**

〒453-0834 愛知県名古屋市中村区豊国通1-23-3 ポニーランドビル4階
TEL 052-419-1901 責任者/服部 大輔



株式会社 ビッグウェーブ

〒497-0005 愛知県あま市七宝町伊福鍛冶屋前58
TEL 052-441-7502 責任者/森川 信也



株式会社 SPN

〒103-0027 東京都中央区日本橋1-2-2 親和ビル7F
TEL 03-3548-3010 責任者/守屋 隆之